

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Соляник О.М., Мовчан З.В.

За останній рік обсяг споживчого кредитування населення підвищився з 40764,89млн.грн. до 77300,08млн.грн. Тенденція до зростання обумовлена не тільки підвищенням купівельної спроможності споживачів, але й цілком природним бажанням придбати собі різноманітну техніку, меблі, автомобільний транспорт, житло саме зараз, не заощаджуючи досить тривалий період, щоб згодом купити необхідний товар.

Саме через те, що сектор корпоративного кредитування давно вже поділений між кредитними інститутами, банки досить активно займають сектор споживчого кредитування. Сьогодні банки активно залучають до співробітництва квартирні агентства, страхові компанії, мережі автосалонів та магазинів з метою подальшого розширення кредитування населення на місцях безпосереднього продажу, що дозволяє досить успішно залучати нових клієнтів та забезпечує виживання на ринку кредитування. Все це свідчить про те, що існує досить великий потенціал розвитку такого сектора кредитування як споживче кредитування фізичних осіб.

Забезпечити постійний розвиток даного напрямку кредитування можна лише тоді, коли банк має певну програму заходів здатних сприяти збільшенню обсягу кредитних операцій та підвищенню конкурентоспроможності серед інших кредитних інститутів. Перш за все, банку необхідно сформувати статус та довіру населення зарекомендувати себе, проводячи рекламну діяльність. Борючись за кожного клієнта треба йти йому на зустріч, бути тактовними, беручи до уваги індивідуальні особливості кредитної справи, чітко та вчасно виконувати всі обіцянки надані кредитним працівником. Слід пам'ятати, що клієнт приймає рішення на основі своїх власних вражень про те, які послуги та рівень обслуговування може запропонувати цей банк.

Неабияку роль у виборі банку відіграють банківські відсотки по кредитах та банківська комісія. Досить часто позичальник, беручи кредит під зовсім низькі проценти, навіть не підозрює, що доведеться

сплачувати іще і комісію. Досить часто банки пропонують отримати кредит під 16-18%, але враховуючи комісію, в кінцевому результаті, позичальник сплачує до 40-60%. Сьогодні деякі банки починають розповідати своїм клієнтам про всі можливі сплати до того як кредит буде оформлено, що досить значно впливає на рівень довіри клієнтів. До таких, наприклад, належить Ощадний банк України, який досить активно розвиває споживче кредитування. Таким чином, позичальник вже має можливість обирати собі банк, враховуючи прозорість дій банку з приводу надання та обслуговування кредиту.

Слід також відзначити досить невелику кількість банківських продуктів, що пропонуються позичальникам. Тобто банківські установи видають кредити на будь-які цілі, проте під один і той самий відсоток. Тому, по-перше, вкрай необхідно розширювати коло програм кредитування з метою залучення більшої кількості клієнтів, враховуючи діяльність кредитних бюро, розвиток колекторських компаній та інше.

По-друге, необхідно організувати кредитний процес, таким чином, щоб клієнт витрачав якнайменше часу. Для цього пропонується використовувати техніки кредитного та психологічного скорингу, які дозволяють обробляти велику кількість прийнятих заявок з найменшими операційними витратами.

По третє, незважаючи на те, що кредитування є досить прибутковою діяльністю, необхідно постійно вдосконалювати систему адміністративного та внутрішнього контролю. Для цього слід проводити наступні заходи: перевіряти ефективність системи заохочення кредитних працівників, правильність їх роботи, вдосконалювати системи контролю за допомогою програмного забезпечення, вести звітність що містить дані стосовно споживчого кредитування з метою виявлення тенденцій розвитку та можливих ризиків.

По-четверте, варто забезпечити відділи кредитування комп'ютерною технікою, базами даних, що містять всі зміни у законодавстві та дозволяють виявляти навіть незначні зміни ринкової кон'юнктури, ефективними системами грошових переказів та інше.

Таким чином, споживче кредитування є перспективним та прибутковим напрямом банківської діяльності. Саме тому необхідно міцніше закріпитися на цьому секторі кредитування, доки його не зайняли іноземні банки.